Politique et Systèmes Économiques
Travaux Dirigés

Partie 1 : L'économie sociale

Licence de Sciences Économiques, 3ème année

Élise Janvresse
Elise.Janvresse@univ-rouen.fr

2006

Table des matières

1 L'économie sociale **5**
- 1.1 Introduction . . . 5
- 1.2 L'économie sociale en France . . . 6
  - 1.2.1 Les associations . . . 7
  - 1.2.2 Les coopératives . . . 8
  - 1.2.3 Les mutuelles . . . 11
  - 1.2.4 Les fondations . . . 11
- 1.3 Recherche d'une définition opératoire . . . 13
  - 1.3.1 Enjeux . . . 13
  - 1.3.2 Définitions couremment utilisées . . . 14

2 Approches théoriques **17**
- 2.1 Exemple : les services de la vie quotidienne . . . 18
  - 2.1.1 un marché en plein essor ? . . . 18
  - 2.1.2 Nature et statut des prestataires . . . 19
  - 2.1.3 Présence dominante de l'économie sociale . . . 19
- 2.2 Théorie de la demande . . . 21
  - 2.2.1 Approche en terme d'échec de l'État . . . 21
  - 2.2.2 Approche en terme d'échec de marché . . . 22
- 2.3 Théorie de l'offre . . . 24
  - 2.3.1 Théorie du contrôle du consommateur . . . 24
  - 2.3.2 Diversité des motivations . . . 24
- 2.4 Approche historique . . . 25

3 Relations avec les autres secteurs **29**
- 3.1 Budget des associations . . . 29
- 3.2 Partenariat avec les pouvoirs publics . . . 31
  - 3.2.1 Retour sur les services de proximité . . . 31

3.2.2 Intérêt général 32
3.2.3 Complémentarité 33
3.2.4 Charte d'engagements réciproques entre l'État et les associations 34
3.3 Relation avec le secteur marchand 36
3.3.1 Concurrence avec le secteur marchand 36
3.3.2 La politique de concurrence européenne 37
3.4 Risques 38
3.4.1 Les risques d'isomorphisme institutionnel 38
3.4.2 Comment réagir face à ces risques ? 40

Bibliographie **42**

Chapitre 1

L'économie sociale

1.1 Introduction

Les origines de l'économie sociale sont à rechercher au Moyen-Âge : les guildes, confréries et jurandes, corporations et compagnonnages constituent en effet les prémisses de ce secteur.

Dans le contexte de l'économie libérale, l'économie sociale a pris de l'importance au XIX^{e} siècle dans tous les pays développés sous l'influence de courants divers (chrétiens, libéraux, socialistes...) et à l'initiative du patronat social aussi bien que du syndicalisme, voire de l'anarchisme, pour que vivent, à côté de celles ayant pour objet la rentabilité et la rémunération du capital investi, des initiatives économiques et sociales fondées sur d'autres principes et répondant à d'autres finalités. Le profit n'est donc pas l'objectif de ces organisations créées pour lutter contre les effets néfastes de la révolution industrielle. Les institutions de l'économie sociale *"tendent à procurer de meilleures conditions dans le régime de travail, à procurer le confort sous toutes ses formes, à assurer l'avenir ou à sauvegarder l'indépendence économique"* (E. Bidet [4]). Les premiers mouvements ont deux origines :
- la prise de participation des ouvriers dans l'appareil de production ;
- la protection sociale, les services sanitaires et sociaux, les services d'assurance, les services bancaires et financiers.

Au cours du XX^{e} siècle, l'État prend de plus en plus en charge les différents risques et le concept d'économie sociale tombe en désuétude jusque dans les années 70. Notons que le regain d'intérêt pour l'économie sociale coïncide avec le début de la crise du système fondé sur l'État Providence.

Face à l'économie politique pure (étude des rapports spontanés d'échange ou d'équilibre), l'économie sociale, à sa création, étudie les rapports contractuels que les hommes établissent entre eux pour vivre mieux. Elle est une nouvelle façon de faire de l'économie politique en intégrant des problèmes sociaux. C'est un sous-ensemble d'activités et d'acteurs dont les règles échappent à la logique économique pure. (Pour Stuart Mill et Walras, l'économie sociale relève de la morale alors que l'économie pure laisse en suspend la question de la justice.)

1.2 L'économie sociale en France

L'expression "économie sociale" est entrée dans le droit français en 1981 pour désigner l'ensemble constitué par les coopératives de toutes natures (salariés, usagers, etc.), les mutuelles (d'assurance ou de prévoyance santé) et les associations exerçant une activité économique[1].

Presque tous les foyers vivant en France sont en contact avec l'économie sociale. En effet, celle-ci est présente dans un grand nombre de secteurs d'activité. Les banques coopératives recueillent plus de 50% de l'ensemble des dépôts et les mutuelles d'assurances sont leaders dans l'assurance dommages. Les mutuelles santé et de prévoyance couvrent 30 millions de personnes. Même si sa place dans la distribution a régressé, qui ne connaît les coopératives Centres Leclerc, Système U, Krys, Intersport, etc. L'économie sociale joue également un grand rôle dans l'agriculture (plus de 80% des agriculteurs sont membres d'une coopérative) et dans la production des services aux ménages, aussi bien dans le secteur sanitaire et social que dans le tourisme, les services aux personnes, etc. Les associations sont présentes partout : monde sportif, culturel, éducatif, familial, sanitaire et social, environnement...

Le poids économique du tiers secteur a pourtant longtemps été sous-estimé car les entreprises de l'économie sociale étaient souvent assimilées tantôt aux entreprises ou aux institutions financières, tantôt aux administrations, voire aux ménages. Cela explique que peu d'études quantitatives ont été menées jusqu'à récemment.

- Conseil des entreprises et groupements de l'économie sociale : www.ceges.org/
- Place Publique (le site des initiatives citoyennes) :

[1] décret du 15 octobre 1981 créant la Délégation Interministérielle à l'Économie Sociale.

www.place-publique.fr/esp/ecosol/
- Econosoc : www.econosoc.org/publications/

1.2.1 Les associations

L'association est une "convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun, d'une façon permanente, leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices."[2]

Pour parler d'association, il faut donc qu'il y ait choix d'un but et de partenaires lors de l'initiative fondatrice, et ultérieurement choix d'adhérer ou de ne pas adhérer. De plus, une association s'inscrit dans la durée (même si elle est brève). Le bénéfice, dans son principe, n'est pas exclu. Mais celui-ci doit être obligatoirement affecté aux buts poursuivis par l'association, aussi les excédents en fin d'exercice sont-ils automatiquement réinvestis dans les activités de l'association[3]. Enfin, la démocratie est un de ses traits distinctifs.

La loi de 1901 indique que les associations peuvent se former librement, « sans autorisation ni déclaration préalable »(on parle alors d'*associations de fait*). Mais elles ne disposent pas dans ce cas de capacité juridique, c'est-à-dire qu'elles ne peuvent agir en justice, acquérir des biens, ouvrir un compte bancaire, employer du personnel, etc.

Le nombre exact d'associations en France est difficile à connaître dans la mesure où, même quand leur naissance est enregistrée (on parle alors d'*associations déclarées*), on ne sait pas toujours lorsqu'elles disparaissent. La grande majorité des associations en France sont déclarées : elles ont été estimées à 880 000 en 2001 (Tchernonog, [24]). Environ 20% d'entre elles emploient des salariés, ce qui représente 960 000 emplois ETP (équivalent temps plein). L'emploi associatif a augmenté de 20% entre 1990 et 1995.
Quatre secteurs dominent (3/4 du nombre d'associations et 88% des emplois du secteur de l'économie sociale) : culture, sports et loisirs (12,1% des emplois ETP) ; éducation, recherche (20,7% des emplois ETP) ; santé (15,5% des emplois ETP) ; services sociaux (39,7% des emplois ETP).
Enfin, en 2002, 12 millions de personnes ont consacré une partie de leur temps à la vie associative[4], et ce bénévolat était régulier pour 1/3 d'entre elles.

[2]extrait de l'Article 1er de la loi du 1 juillet 1901 relative au contrat d'association, JO 2 juillet 1901.

[3]Coopératives et mutuelles peuvent distribuer des profits à leurs membres ou leurs clients sous forme de remise de prix ou de réduction sur les cotisations ultérieures.

[4]Source INSEE, février 2004.

- Site gouvernemental : www.associations.gouv.fr/
- Associations mode d'emploi : www.associationmodeemploi.fr
- Conférence Permanente des Coordinations Associatives : www.cpca.asso.fr

1.2.2 Les coopératives

Les premières coopératives datent du XIV^{e} siècle, mais on attribue (cf. [15]) aux ouvriers tisserands de Manchester, qui fondèrent en 1844 la Société des équitables pionniers de Rochdale, l'élaboration des quatre principes de base du mouvement coopératif : règle d'égalité (« une personne, une voix »), de liberté (chacun peut adhérer ou non), de justice (la répartition des bénéfices se fait au prorata des activités de chaque membre) et d'équité. Les pionniers s'étaient associés pour constituer une coopérative de consommation : il s'agissait de mettre fin à des pratiques de prix usuraires. À la même époque, les bijoutiers en doré créaient à Paris une coopérative de production : les statuts précisaient que « *l'association dans le travail est le véritable moyen d'affranchir les classes salariées, en faisant disparaître l'hostilité qui existe aujourd'hui entre les chefs d'industrie et les ouvriers* ». En 1864, Friedrich-Wilhelm Raiffeisen fonde à Heddensdorf, en Rhénanie, la première société coopérative de crédit mutuel. Le principe : offrir aux banques prêteuses des cautions mutuelles, de sorte que les plus démunis, ceux qui n'ont pas de patrimoine à offrir en garantie, puissent malgré tout accéder au crédit.
En France, cet exemple incite Louis Durand, un catholique conservateur, à créer en 1893 une Caisse rurale et ouvrière sur le même modèle. En 1894, l'État républicain crée le Crédit agricole mutuel et en 1898, la première coopérative agricole française voit le jour. Depuis, des coopératives d'habitation, de commerçants, de transport, d'artisans, de marins ou d'armateurs vinrent s'ajouter peu à peu à ces initiatives pionnières pour former ce qui constitue aujourd'hui, le mouvement coopératif (en France en 2001, 21 000 coopératives, 700 000 salariés, 105,19 milliards d'euros de chiffre d'affaires[5]).

Le statut des coopératives est voté en 1947, modifié en 1992.
"Les coopératives sont des sociétés dont les objets essentiels sont :
1. De réduire, au bénéfice de leurs membres et par l'effort commun de ceux-ci, le prix de revient et, le cas échéant, le prix de vente de certains produits ou de certains services, en assurant les fonctions des entrepreneurs ou intermédiaires dont la rémunération grèverait ce prix de revient ;

[5]Source : Groupement National de la Coopération : www.entreprises.coop/

2. D'améliorer la qualité marchande des produits fournis à leurs membres ou de ceux produits par ces derniers et livrés aux consommateurs"[6].
3. "Et plus généralement de contribuer à la satisfaction des besoins et à la promotion des activités sociales et économiques de leurs membres ainsi qu'à leur formation."[7]

Les coopératives sont des associations autonomes de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement.

Le principe central est celui d'égalité des droits dans la gestion. La règle "une personne, une voix" permet à tous les associés de disposer d'un même droit de vote indépendemment du montant du capital détenu. L'actif net, à la dissolution de la société, ne peut être partagé entre les membres mais doit être consacré à d'autres coopératives ou à des œuvres humanitaires.

Voici quelques exemples de types de coopératives :

- coopératives d'usagers (de consommateurs, de VPC). Leur but est d'acheter en gros et de revendre au détail à un prix raisonnable pour les membres. Elles ont connu leur apogée dans les années 70, puis une relative disparition avec l'implantation des grandes surfaces.
Exemples : Coop, Camif, Réseau Biocoop.

- coopératives de professionnels. Les plus importantes sont les
- coopératives agricoles et de pêche. Elles sont formées pour l'approvisionnement au meilleur prix et la commercialisation aux meilleures conditions de la production.
- coopératives de commerçants[8], d'artisans et de transporteurs.
Exemples : Système U, E. Leclerc, Union Sucreries et Distilleries Agricoles (Artenay sucre).

- coopératives de salariés : Sociétés coopératives ouvrières de production (SCOP). www.scop.coop/
Elles ont connu leur apogée dans la fin des années 60/70, puis un déclin et un retour dans les années 90. Il y en a aujourd'hui environ 1600, qui emploient

[6] Article 1er de la loi du 10 Septembre 1947, JO du 11 septembre 1947.

[7] Article 1er de la loi du 13 juillet 1992.

[8] À ne pas confondre avec les coopératives de consommation dans lesquelles les coopérateurs sont les clients. Dans les coopératives de commerçants, les coopérateurs sont les propriétaires des magasins qui se regroupent pour se doter d'une enseigne et d'une centrale d'achat communes.

36 000 salariés et ont généré un chiffre d'affaires de 3,2 milliards d'euros en 2004. Une des plus connues (la deuxième par son effectif) est sans doute Chèque déjeuner, qui fut créée en 1964 sous la forme d'une coopérative de consommation et a acquis le statut de Scop en 1972. Son activité d'origine est l'émission et la vente aux entreprises de tickets restaurants destinés aux salariés et financés en partie par l'employeur. Elle a depuis créé le Chèque domicile (pour acheter des heures de services à domicile : ménage, repassage, etc.), le Chèque lire, le Chèque culture, le chèque Cadhoc, Domicours.

Les SCOP sont des sociétés commerciales. Elles relèvent donc de la loi sur les sociétés et choisissent d'être une société à responsabilité limitée (SARL) ou une société anonyme (SA). À cette base juridique viennent se greffer la loi sur les coopératives et les dispositions propres aux SCOP. Ainsi, la SCOP présente-t-elle quatre particularités essentielles :
- La maîtrise de l'entreprise par ses salariés : les salariés sont majoritaires au capital. Ils doivent détenir au moins 51 % du capital social et représenter au moins 65 % des actionnaires (SA) ou des porteurs de parts (SARL).
- La valorisation du travail et de l'entreprise plutôt que celle du capital et de ses détenteurs : les réserves sont impartageables. Ceci signifie que les profits mis en réserve sont destinés à demeurer propriété du collectif des salariés de l'entreprise. On n'accumule pas pour augmenter la valeur d'un capital, mais pour assurer la pérennité d'un outil de travail. En conséquence, un associé peut toucher des dividendes de son capital, mais ne peut en retirer aucune valorisation.
- La variabilité du capital : les salariés qui arrivent apportent progressivement leur capital à l'entreprise, ceux qui partent se font rembourser[9].
- Un poids égal pour chaque associé : comme dans toutes les coopératives, les votes se font sur la base "un homme, une voix". Quel que soit le montant du capital détenu, le dernier embauché ou le plus petit salaire a autant de pouvoir, en Assemblée Générale, que les fondateurs ou les cadres dirigeants.

- banques coopératives : Crédit Mutuel, Caisse d'épargne, Banque Populaire, Crédit Agricole, Crédit Coopératif. Le sociétaire-client est associé aux responsabilités et décisions.

- coopératives scolaires : Ce sont des « *sociétés d'élèves gérées par eux avec l'aide des adultes de la communauté éducative, en vue de la réalisation de projets communs* ».

[9]Dans une société classique, les parts sociales ou actions peuvent se revendre, avec l'espoir d'une plus-value, mais non être remboursées.

www.entreprises.coop/
www.scic.coop/
www.cooperation-agricole.coop/

1.2.3 Les mutuelles

Il existe deux sortes de mutuelles :

- les mutuelles santé, dont la mission est d'apporter une couverture santé complémentaire de celle proposée par la sécurité sociale et de gérer des établissements de soin. Elles proposent maintenant également des services d'épargne et de complémentaire retraite et développent des actions de prévention. Les mutuelles de santé ont pour principe de ne pas sélectionner leurs adhérents en fonction de leur état de santé. Il y en a environ 3000 qui emploient 58 000 salariés.

- les mutuelles d'assurance, qui ont une activité de compagnies d'assurance classiques mais sont contrôlées par leurs sociétaires sur la base "un homme = une voix". Elles n'ont pas de but lucratif et appliquent un principe de solidarité simple : les cotisations, qu'elles soient forfaitaires ou proportionnelles au salaire, ne dépendent ni de l'âge, ni du sexe ni de toutes autres considérations discriminatoires, ce qui n'est pas le cas des assurances privées. On différencie parfois les notions de tarif (fonction par exemple du salaire) et de prix (fonction de la prestation).

Même si elles appartiennent à la famille de l'économie sociale, les mutuelles ne posent pas les mêmes questions que les coopératives ou les associations dans leurs rapports avec l'État. Les mutuelles de santé ont une mission de santé publique bien définie. Les mutuelles d'assurance appartiennent en fait au marché de l'assurance et l'État ne trouve pas de raison et d'intérêt d'intervenir.

- Fédération des mutuelles de France : www.mutuelles-de-france.fr
- La mutualité française : www.mutualite.fr
- GEMA, Groupement des Entreprises Mutuelles d'Assurances : www.gema.fr

1.2.4 Les fondations

Leur origine lointaine est à rechercher dans le droit romain, qui a expressément connu et régi cette institution. En Europe, elles sont apparues au

Moyen-âge. Le premier pays à les avoir dotées d'un régime légal spécifique semble avoir été l'Angleterre (Statute of Charitable uses, 1601).

La Fondation est « *l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident de l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif* »(loi du 23 juillet 1987).

Même si elles n'en font pas partie au sens de la définition légale française (les instances de décision ne sont pas démocratiques), les deux critères de non-lucrativité et d'intérêt général expliquent que les fondations soient souvent considérées comme la quatrième famille de l'économie sociale.

Il existe en France 2000 fondations de trois types différents :

- la fondation reconnue d'utilité publique par décret du Premier ministre (1/4 des fondations). Elle a nécessairement un objet d'intérêt général et une dotation destinée à être pérenne ou consommée sur une période déterminée (au moins 750 000 euros sur 10 ans). La loi impose que des représentants de l'État soient présents dans leur conseil d'administration.

- la fondation d'entreprise (65). Elle est autorisée par arrêté préfectoral, pour 5 ans renouvelables. Son conseil d'administration est obligatoirement composé des fondateurs, de leurs représentants, de représentants du personnel et de personnalités qualifiées (pour 1/3 au moins) dans le ou les domaines d'intervention de la fondation. La fondation d'entreprise peut être financée par des ressources annuelles apportées par la - ou les - entreprises fondatrices. Ses salariés sont autorisés à lui faire des dons et bénéficient de la réduction d'impôt sur leur revenu. Elle peut également recevoir des subventions publiques ou des rétributions pour services rendus. En revanche, elle ne peut pas faire appel à la générosité publique, ni recevoir des dons et des legs. Le montant total du programme d'action pluriannuel ne peut être inférieur à 152 449,02 euros.

- la fondation « abritée », qui est créée au sein d'une fondation reconnue d'utilité publique existante, sans que soit donné naissance à une entité juridique nouvelle. N'ayant pas de personnalité morale, elle ne peut employer de salariés. L'Institut de France[10] et la Fondation de France[11] ont pour mission de gérer ce troisième type de fondations, en contrepartie du versement de 10% des dotations.

Exemples : Institut Pasteur, Fondation Cartier, fondation Agir pour l'Em-

[10] www.institut-de-france.fr/

[11] www.fdf.org

ploi. ·
À l'étranger : l'encyclopédie Wikipedia (Wikimedia Foundation), Grameen Foundation[12] (www.grameenfoundation.org/).

1.3 Recherche d'une définition opératoire

On aimerait une définition à la fois économe (donnant une image vraie mais simplifiée de la réalité), significative (qui s'attache aux aspects importants du phénomène) et ayant un pouvoir explicatif/prédictif.

1.3.1 Enjeux

- Trouver des théories économiques pour expliquer l'existence de l'économie sociale. Il faut dépasser la distinction classique entre marchand et non marchand puisque certaines organisations de l'économie sociale ont les 2 sortes d'activité (voir chapitre 3).

- Faire des comparaisons internationales. Malgré toute l'attention dont le troisième secteur semble jouir, il reste relativement méconnu et surtout mal quantifié. En effet, les données relatives aux organisations de l'économie sociale sont souvent noyées dans des ensembles plus larges, agrégées avec celles relatives à d'autres formes d'organisation sans que l'on puisse utiliser un critère pour les en extraire. Aujourd'hui, des études exploratoires montrent la réelle importance socio-économique de cet ensemble d'organisations.

- Montrer l'utilité sociale de ces institutions. Il faut déterminer d'après quels principes elles agissent afin de savoir si elles ont une utilité sociale qui dépasse l'intérêt de leurs membres, c'est-à-dire si elles concourent à l'intérêt général. Dans ce cas, elles peuvent avoir des subventions ou des allègements fiscaux. Cela permet de moderniser l'action de l'État, qui peut, à travers les associations, être plus proche des gens, mieux adapté. Mais cela ne pose-t-il pas un problème de concurrence vis-à-vis des entreprises classiques puisque certaines de ces organisations ont aussi une activité marchande ?

[12]Muhammad Yunus a reçu, conjointement avec la Grameen Bank, le prix Nobel de la paix 2006 pour « leurs efforts pour promouvoir le développement économique et social à partir de la base ».

1.3.2 Définitions couremment utilisées

i) en France et à l'étranger

Il n'y a pas de consensus sur la définition de l'économie sociale au niveau international.

Celle utilisée en France présente l'inconvénient d'inclure des organisations comme les banques coopératives ou les coopératives agricoles qui sont classées par d'autres pays dans le secteur marchand classique. On identifie parfois le tiers secteur à ce qui n'est ni État ni marché, mais c'est une définition floue, en creux.

Le terme "Voluntary Sector" ou "non-profit Sector" employé au Royaume-Uni comme aux USA pose aussi problème puisque les associations emploient des salariés et ont le droit de faire du profit.

En Allemagne, une différence est faite entre ce qu'on appelle "économie sociale de marché", qui correspond plus ou moins aux coopératives et mutuelles et qui relève du Selbsthilfe (s'aider soi-même), et "économie d'intérêt général", qui correspond plus ou moins aux associations et dans laquelle les bénéficiaires sont passifs et ne participent pas au fonctionnement de l'organisation.

ii) définition du "System of National Accounts"[13] : caractérisation par la source de financement. Une organisation appartient au secteur non-profit si au moins la moitié de ses ressources est composée de dons.
⊕ rigueur, économie.
⊖ exclut un grand nombre d'organisations considérées dans leur pays comme appartenant au tiers secteur ; définition statique (photographie à un instant donné) ; réduit l'économie sociale à la philantropie alors que son originalité réside dans sa faculté à hybrider les ressources.

iii) définition structurelle[14] : sous quel statut, comment on le fait ?
Le tiers secteur regroupe les organisations présentant les 5 caractéristiques suivantes :
- organisations formelles. Elles ont une réalité institutionnelle qui se vérifie soit par la loi, soit par certains critères comme des réunions régulières, des règles de fonctionnement et une certaine permanence de l'organisation ;
- organisations privées, c'est-à-dire distinctes de l'État et des organisations directement issues des pouvoirs publics ;

[13] System of National Accounts 1993, http ://unstats.un.org/unsd/sna1993/
[14] retenue par le programme de recherche John Hopkins sur le secteur non-profit (cf. [2]).

- pas de redistribution du profit entre les membres (il est réinvesti dans l'activité) ;
- organisations indépendantes, au sens où elles doivent avoir leurs propres règles et instances de décision ;
- existence de ressources volontaires sous forme de bénévolat ou de dons.
⊕ dépasse les spécificités nationales et reste ouverte pour intégrer de nouvelles organisations.
⊖ s'attache surtout aux structures des organisations plutôt qu'aux principes de comportements ; exclut un grand nombre de coopératives et mutuelles qui distribuent une partie de leur profit à leurs membres sous forme de remise de prix ou de réductions sur les futures cotisations. Or ceci peut être vu comme une forme de régularisation, le prix juste ne pouvant pas toujours être déterminé à l'avance.

iv) définition à partir de critères de comportements : au nom de quoi on le fait ?
→ voir document distribué [8] : Charte européenne de l'économie sociale[15].

D'un côté, des organisations tendent à se reconnaître entre elles comme constituant un même ensemble, bien qu'elles se soient antérieurement identifiées par des statuts juridiques, des activités économiques et des compositions sociales différents. D'un autre côté, elles se solidarisent pour faire reconnaître leurs caractères communs par les pouvoirs publics.

On retrouve les quatre points (plus liberté d'adhésion) dégagés en Belgique en 1990 par le Conseil Wallon de l'économie Sociale, qui propose la définition suivante de l'économie sociale : *"L'économie sociale se compose d'activités économiques exercées par des sociétés, principalement coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants : finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit, autonomie de gestion, processus de décision démocratique, primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus."* [10]
→ solidarité, épanouissement de la personne humaine ;
→ indépendance à l'égard des Pouvoirs Publics ;
→ principe "un homme = une voix" (et non "une action = une voix") ;
→ non lucrativité individuelle.
⊕ inclut les coopératives (il y a impartageabilité de l'actif net et les excédents

[15] adoptée en 2001 lors de la conférence européenne permanente des coopératives, mutualités, associations et fondations.

sont partagés en fonction de la participation de chacun des sociétaires à l'activité).

Ces points se retrouvent aussi dans la charte de l'économie sociale [6] établie en France en 1995 par le CNLAMCA (Comité national de liaison des activités mutualistes, coopératives et associatives).

Chapitre 2

Approches théoriques

Introduction

La théorie économique classique a l'habitude de décrire et d'analyser les phénomènes économiques selon un mode de découpage de la réalité qui présente d'un côté le monde de l'entreprise capitaliste et de l'autre la sphère étatique. Ces deux composantes s'opposent selon la finalité qui les anime (profit des investisseurs versus intérêt de la collectivité), le type des biens qu'elles produisent (biens individuels versus biens collectifs) et le financement de leurs activités (résultat des ventes versus fiscalité). La réalité n'est pourtant pas aussi simple et nombreuses sont les entreprises du tiers secteur qui ont des activités marchandes et reçoivent des subventions. Ainsi, on peut distinguer, au-delà du secteur public et du secteur privé à but lucratif, un troisième secteur qui, s'il n'est pas séparé des deux autres par des frontières parfaitement définies et étanches, possède néanmoins une dynamique propre.

Quelles sont les raisons de l'existence des organisations à but non lucratif dans les économies de marché ? Puisqu'elles existent, c'est qu'elles doivent avoir leurs spécificités. Nous devons donc trouver une réponse aux deux questions suivantes. Pourquoi des parties prenantes extérieures ont recours aux organisations à but non lucratif ? (Section 2.2) Pourquoi choisir l'association comme mode de fonctionnement ? (Section 2.3). Pour cela, nous chercherons des pistes en considérant l'exemple des services de la vie quotidienne (Section 2.1). Nous verrons qu'il n'existe pas d'approche théorique uniforme des organisations du tiers secteur mais que chaque théorie explique un des aspects. Nous discuterons ensuite des approches historiques du tiers secteur (Section 2.4).

2.1 Exemple : les services de la vie quotidienne

2.1.1 un marché en plein essor ?

Ces activités regroupent entre autres les tâches ménagères (ménage, repassage, jardinage, etc.), l'aide aux personnes dépendantes (préparation des repas, aide à l'habillage et à la toilette, etc.), la garde d'enfants (à domicile, chez le prestataire ou dans une structure spécialisée), l'assistance à l'enseignement et à l'éducation et l'accompagnement des jeunes, notamment en difficulté, dans la vie quotidienne. Elles font partie des *services de proximité* : elles répondent à des demandes individuelles ou collectives à partir d'une proximité objective parce qu'ancrée sur un espace local restreint et se déroulant en un temps restreint (présence du prestataire aux côtés du bénéficiaire ou sur le même territoire), et éventuellement subjective, c'est-à-dire renvoyant à la dimension relationnelle de la prestation.

Ce secteur est en expansion rapide et est amené à se développer de façon importante sous l'effet de 3 facteurs (changements démographiques et socio-culturels).

- l'augmentation du taux d'activité féminin. Celui-ci est passé[1] pour les femmes entre 25 et 49 ans de 58,9% en 1975 à 79,6% en 2001. Cela amène à développer les systèmes de garde d'enfants et d'aides ménagères.

- l'accroissement du nombre de familles monoparentales, qui renforce les besoins d'aide à la maison.

- le vieillissement de la population. L'espérance de vie est passée pour les hommes de 63,4 ans en 1950 à 75 ans en 1999 (respectivement 69,2 ans et 82,5 ans pour les femmes). Or de nombreuses personnes âgées dépendantes ne pourront pas être prises en charge par leur famille parce qu'elles ont besoin de soins spécialisés ou parce que les couples où les deux personnes travaillent sont de plus en plus fréquents.

Selon une enquête du CREDOC[2], moins de 10% des personnes interrogées emploient une aide ménagère alors que plus de 20% seraient prêtes à payer quelqu'un pour accomplir certaines tâches. Selon une autre enquête, 500 000

[1]Source : INSEE, enquête Emploi 2001

[2]Centre de Recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de vie (www.credoc.fr/).

enfants de moins de 3 ans (soit presque 25%) utilisent un système de garde non identifié (voisinage, solidarités familiales, travail au noir).

Il existe donc un marché potentiel dans ce secteur. Pourtant, il ne se développe pas seul. Il existe des besoins insatisfaits dus à des obstacles psychologiques et culturels, ou à la non solvabilité de la demande.

2.1.2 Nature et statut des prestataires

En 1998, 47,5% des équivalents temps plein du secteur de l'aide à domicile, 79% du secteur du développement de quartier et 66% du créneau de l'enfance étaient employés ou gérés par des associations. On note donc une présence importante de l'économie sociale dans ces secteurs. Toutefois, une partie de ces services est fournie par des producteurs ayant un objectif de profit et par des prestataires publics.

Les modes de financement peuvent être totalement privés ou mixtes. Le prestataire peut nouer une relation de gré à gré avec le bénéficiaire, être employé par une collectivité locale ou par une association. Il existe des associations directement employeur des prestataires et des associations mandataires, qui choisissent et gèrent l'intervenant mais dont l'employeur reste le bénéficiaire.

Exemple : la garde d'enfants

* 220 000 assistantes maternelles agréées qui sont employées par les parents (300 000 enfants).

* 3 500 crêches de divers types :

- collectives (130 000 places) ; Elles peuvent être gérées par des municipalités ou des associations, mais aussi être privées.

- familiales : les assistantes maternelles sont employées par une association qui revend un service aux parents, ou employées par les parents mais gérées par une association.

- parentales (depuis 1981) : il s'agit souvent d'associations. Les parents sont coproducteurs. www.acepp.asso.fr

- halte-garderies

2.1.3 Présence dominante de l'économie sociale

Comment expliquer la forte présence du tiers secteur dans ces services ?

Il s'agit souvent de "biens d'expérience", c'est-à-dire que leur qualité ne peut être appréciée avant leur consommation. Celle-ci est liée à la construction de la relation entre le prestataire et le bénéficiaire et ne peut donc être évaluée a priori. Elle peut aussi être impossible ou difficile à vérifier a posteriori, par exemple si le bénéficiaire n'est pas l'acheteur et n'est pas ou plus apte à juger (enfants, personnes âgées). Il y a donc de fortes asymétries d'information entre acheteur et vendeur. De plus, l'information est fondamentalement incomplète, puisqu'il est impossible d'établir un contrat qui précise toutes les caractéristiques des missions à réaliser par le prestataire (celui-ci doit au contraire être capable de s'adapter aux besoins et désirs du bénéficiaire). Enfin, la rupture de l'échange entre les parties est très coûteuse pour l'acheteur : la construction de la relation constitue un investissement important qui le rend vulnérable au changement. Cela permet au prestataire de jouir d'un monopole *ex post*. Pour les services relationnels, la confiance dans la qualité de la relation est donc un élément primordial.

Le consommateur peut préférer avoir recours à une organisation à but non lucratif car elle ne cherchera pas à tirer partie de la rente d'information. De plus, les salariés du tiers secteur n'ayant pas de contraintes de profit, ils peuvent passer du temps à nouer des relations. Essayer de faire des gains de productivité peut nuire à la qualité du service, voire modifier la nature même de l'activité.

D'autre part, ce type d'organisation offre la possibilité d'être représenté dans les organes de prise de décision et même d'être coproducteur (crêche parentale), ce qui est une voie complémentaire pour bâtir la confiance.

Le marché présente une autre limite importante : il ne satisfait que les demandes solvables et opère une différenciation des produits par niveau de solvabilité. Aussi, l'existence d'une demande pour un service n'entraîne pas mécaniquement une offre. Les ménages demandeurs de services à la personnes (jeunes parents, personnes âgées dépendantes, etc.) ont justement souvent un problème de solvabilité. Les associations sont plus aptes, par leur proximité avec le terrain, à repérer les demandes insolvables. L'existence de bénévolat les rend par ailleurs très compétitives sur les créneaux à faible solvabilité et où les coûts de production sont essentiellement des coûts de main d'œuvre.

On peut objecter que l'État a la capacité de corriger ces échecs du marché, et même le devoir d'y remédier. En effet, les services de proximité peuvent avoir une dimension collective, comme davantage de cohésion sociale ou du développement local. L'accès à certains services comme l'aide aux personnes

dépendantes, la garde d'enfants, soulève aussi un enjeu d'équité. Cela justifie donc l'intervention des pouvoirs publics dans leur développement.

La force de l'État est bien sûr de pouvoir collecter des fonds importants et créer des lois. Cependant les pouvoirs publics ne disposent pas d'avantages sur les organisations à but non lucratif pour la production des services à caractère relationnel. Un fonctionnaire, n'ayant pas de contraintes de profit à remplir, ne cherchera pas à capter la rente d'information. Mais il n'aura pas non plus les mêmes motivations qu'un acteur de l'économie sociale et risque de se conformer à son poste. De plus, les demandes de la population sont très hétérogènes : le tiers secteur a la possibilité de personnaliser le service.

2.2 Théorie de la demande

Comment se répartit l'activité économique entre les entreprises privées classiques, l'État et les organisations du tiers secteur ? Quels sont les avantages et les inconvénients de chaque type d'institutions ? Quelle est la forme la plus adaptée à une situation donnée ? De nombreux auteurs justifient l'existence et le rôle des associations par les déficiences de l'État ou du marché.

2.2.1 Approche en terme d'échec de l'État

→ Théorie du choix public : Burton Weisbrod.
B. Weisbrod explique l'existence des organisations de l'économie sociale par l'échec de l'État. L'État prend en charge les biens publics[3], pour lesquels il est impossible de dégager un financement privé. Seul l'État, qui a le pouvoir de lever des fonds par des prélèvement obligatoires, peut financer ces biens et les produire. Or il est confronté à un problème d'information : il ne connaît pas les dispositions marginales à payer de chaque agent. De plus, les agents n'ont aucun intérêt à révéler leur disposition marginale à payer (non exclusion → comportement de passager clandestin). Si le gouvernement veut être réélu, il doit tenter de satisfaire l'électeur médian et donc doit choisir une disposition marginale à payer moyenne. Lorsque les demandes pour un bien public sont homogènes, l'action de l'État est alors suffisante puisqu'elle

[3]Ce sont les biens à la fois non rivaux (la consommation d'un individu ne constitue pas un prélèvement sur les quantités restant disponibles pour les autres) et non excludables (on ne peut techniquement empêcher leur consommation).

satisfait le plus grand nombre. Plus la société est hétérogène (niveaux divers de revenus, d'éducation, etc.), plus il y aura d'électeurs insatisfaits par les décisions de production de l'État. Parmi ceux-ci, il existe des groupes d'individus sous-satisfaits par les quantités fournies (ou par la qualité), et qui sont prêts à payer pour une production supplémentaire. Ces agents, qui ont une disposition marginale à payer supérieure, vont donc se tourner vers une organisation à but non lucratif qui produira le supplément désiré. *"The public sector is the institution of choice when consumer demands are homogeneous. The nonprofit institution is attractive in meeting heterogeneous demands from minorities who are willing to pay for high levels of service."* [25]

Il y a échec de l'État au sens où une partie de la population désire une augmentation de l'offre publique qui nécessiterait une hausse des prélèvements obligatoires inacceptable pour la majorité. Les associations apparaissent pour faire face à cette demande résiduelle qui n'est pas satisfaite.

→ 2 limites à cette approche.
- On peut objecter que les groupes insatisfaits par l'action de l'État peuvent constituer des groupes de pression et tenter d'influer sur ses prochaines décisions. Mais ceci est parfois coûteux (en efforts, en temps, etc.) Le secteur associatif agit en général dans un espace de proximité et peut plus facilement entendre les demandes d'électeurs insatisfaits. Enfin, pourquoi les agents sous-satisfaits ne s'adressent pas tout simplement aux entreprises privées classiques ?
- Les organisations à but non lucratif ne fournissent pas uniquement des biens publics.

2.2.2 Approche en terme d'échec de marché

→ Henry Hansmann ([17] pp. 27–43) propose une explication s'appuyant sur la nature des biens fournis par les organisations à but non lucratif ou sur les conditions dans lesquelles ceux-ci sont achetés ou consommés.
Les organisations à but non lucratif produisent des biens pour lesquels il existe des asymétries d'information entre producteur et consommateur. Cela peut arriver dans 3 types de situations :
- le temps entre l'achat du bien et son évaluation est important (ex : éducation, soins de santé).
- l'acheteur n'est pas le bénéficiaire et donc ne peut évaluer directement la

qualité du bien (ex : garde d'enfants, œuvres philantropiques).
- biens complexes (pas standardisés) dont les caractéristiques sont difficiles à évaluer sans expérience (ex : services relationnels comme l'aide aux personnes âgées).
Dans les cas précédents, l'asymétrie d'information est potentiellement utilisable par le producteur contre le consommateur afin de générer une rente. Si les acheteurs pensent que le producteur cherchera à tirer parti de cet avantage (en offrant des services de faible qualité ou en quantité insuffisante), ils renonceront à échanger ou préfèreront se tourner vers une autre forme organisationnelle. Il y a alors échec du marché.
Lorsqu'il y a asymétrie d'information, la relation est soumise à
- un phénomène d'antisélection si les caractéristiques de l'offreur sont cachées (incertitude sur la qualité, les prix ne suffisent pas pour distinguer les bons des mauvais prestataires). Ce problème existe avant même la signature d'un contrat. Notons que l'on peut parfois y remédier en utilisant des "signaux", comme les diplômes (pour l'offre de travail), les labels, la réputation si la transaction se répète dans le temps[4], ou un intermédiaire qui certifie la qualité (garagistes pour les voitures d'occasion). La mise en place de ces solutions peut toutefois entraîner des coûts de transaction (engendrés par la préparation et la surveillance des transactions économiques) élevés et, de ce point de vue, la production par une association peut se révéler optimale.
- un aléa moral si le demandeur n'est pas en mesure de contrôler l'effort de l'offreur (incertitude sur l'effort fourni). Ce problème apparaît après l'établissement d'un contrat. Par exemple, les assureurs ne peuvent pas être sûrs, a priori, que les assurés prendront les précautions adéquates contre le vol. Ils ont toutefois trouvé un moyen de pallier à l'aléa moral en établissant un système de franchise. Un autre exemple d'aléa moral est celui de l'employeur qui ne peut toujours être sûr que ses salariés fournissent un effort maximum.

Les organisations à but non lucratif ayant d'autres buts que le profit, le consommateur est rassuré sur le fait que la rente d'information ne sera pas utilisée contre lui. C'est un gage de confiance qui le rend prêt à payer une éventuelle prime d'inefficience. D'après Henry Hansmann, les organisations à but non lucratif apparaissent lorsque la valeur de leur protection contre l'utilisation de la rente d'information est supérieure aux inefficiences dues aux faibles incitations à limiter les coûts. La présence conjointe de ces or-

[4]Le travail au noir repose sur un "réseau de sociabilité formelle". La personne choisie est le plus souvent recommandée. De plus, il y a un moyen de pression en cas d'insatisfaction.

ganisations et d'entreprises privées sur les mêmes marchés s'explique par la plus ou moins grande capacité des agents à contrôler la qualité du service fourni.

Les 2 approches précédentes permettent d'expliquer l'existence d'une demande pour les organisations à but non lucratif mais cela ne suffit pas à expliquer leur présence. En effet, face à une demande, une entreprise privée classique crée une offre uniquement si elle a des opportunités de profit. Si le profit n'est plus le moteur de la création, quelles en sont les raisons ? Nous allons maintenant chercher à comprendre l'existence des associations en analysant les motivations des entrepreneurs. L'idée principale des théories de l'offre est d'intégrer des variables non monétaires dans la fonction d'utilité.

2.3 Théorie de l'offre

2.3.1 Théorie du contrôle du consommateur

Ben-Ner et Van Hoomissen (1991, [3]) considèrent la constitution d'une organisation à but non lucratif comme un processus dynamique où la demande crée elle-même l'offre. Une association est formée si un groupe d'agents demandeurs pensent que la mise sur pied d'une organisation dont ils auront le contrôle est la meilleure voie pour répondre à leurs attentes. Ils réalisent que la coopération entre eux leur apportera un gain de bien-être et que le contrôle de l'organisation leur permettra de définir, surveiller et reformuler la qualité. Le fait qu'il n'y ait pas de parts transférables dans une organisation à but non lucratif permet de maintenir le contrôle des parties prenantes en tant que groupe et d'éviter la concentration de pouvoir. La contrainte de non distribution des profits permet de ne pas perdre de vue le motif pour lequel elle a été créée. Le contrôle du consommateur sur l'organisation assure la qualité du service.

Exemples : coopératives, crèches parentales, clubs de sport, comités de quartier, caisses d'entraide, ...

2.3.2 Diversité des motivations

i) E. James (1990, [18]) remarque que la production privée sans but lucratif de services sociaux n'a souvent pas été assumée par des entrepreneurs individuels mais a plutôt été portée par des groupes animés par des motifs

idéologiques ou religieux. La concurrence entre différents groupes les incite à agir. Ils ne cherchent pas à maximiser leurs gains, mais à étendre leur pouvoir d'influence (à maximiser leur nombre d'adhérents).
Cette théorie a été élaborée dans un contexte nord-américain, où les associations de culte sont nombreuses et où l'État prend moins de choses en charge.

ii) D. Young (1981, [27]) met en évidence une fonction d'entrepreneur social qui ne recherche pas uniquement le profit, mais par exemple aussi le prestige, l'autonomie, la créativité.

Remarques :
- On reste dans la logique utilitariste.
- Ces approches sont statiques. Chaque institution a une niche et elles se distribuent les activités en fonction de leurs avantages respectifs. Ceci peut être critiqué dans la mesure où la division des activités entre les 3 institutions diffère d'un pays à l'autre : il reste des traditions historiques. De plus, cela ne laisse pas de place pour une organisation qui combinerait les caractéristiques de chaque institution.
- La plupart de ces approches impliquent une certaine hiérarchie entre 3 secteurs bien déterminés : l'État et le marché sont les piliers du système et le tiers secteur est résiduel. Pour Burton Weisbrod, l'action de l'État précède l'action du tiers secteur. C'est souvent faux d'un point de vue historique. Les organisations du tiers secteur sont souvent révélatrices de la demande et expérimentent une réponse. De grandes innovations qui font aujourd'hui partie de la vie quotidienne sont issues de l'économie sociale. Voici quelques exemples :
  - mutuelles santé-prévoyance : création de la Sécurité Sociale via les sociétés de secours mutuels, la couverture maladie universelle, les indemnités journalières en cas d'accident...
  - associations : l'aide à domicile, l'alternative à l'hospitalisation, la prise en charge des handicapés, les villages de vacances...
  - coopératives : le contrôle qualité des produits, l'animation sociale en milieu rural, le prix du livre, les prêts bancaires à taux variable...

2.4 Approche historique

On part de la constatation que le secteur à but non lucratif s'est développé différemment suivant les pays. Certains auteurs privilégient l'enracinement

du tiers secteur dans les contextes nationaux.

Édith Archambault ([2] p. 76) fait une différence entre les modèles de développement américain et européen.

i) Europe : Les organisations se sont créées au XIX^{e} siècle pour améliorer les conditions des ouvriers. Les idéologies qui les sous-tendent vont du socialisme au christianisme social. Le poids économique du tiers secteur est important et son activité est liée à celle de l'État Providence. La santé, l'éducation et les services sociaux représentent entre 2/3 et 3/4 de l'ensemble des activités du tiers secteur. Il y a un fort partenariat avec les pouvoirs publics et une convergence des pratiques des organisations vers les services de proximité et la lutte contre l'exclusion.

ii) USA : Les organisations du tiers secteur ont été créées pour pallier aux absences de l'État et à cause de la méfiance vis-à-vis de l'État (tradition historique des pionniers de l'ouest qui gèrent leurs problèmes de façon communautaires : self-help). Elles se sont en général développées en liaison avec la religion (pas de base ouvrière). Tradition idéologique unique : tradition individualiste puritaine. Le secteur non profit est très important (7,8% de l'emploi total).

La différence entre les 2 modèles vient en partie du système de protection sociale. Dans l'UE, les dépenses de protection sociale représentent en moyenne 28% du PIB et le système de chaque pays est organisé autour d'une solidarité professionnelle ou universelle. Aux USA, les dépenses de protection sociale représentent 16,5% du PIB et le système ne repose pas sur la solidarité mais simplement sur des contrats d'assurance classique obligatoires.

Édith Archambault distingue quatre modèles en Europe (p. 78).

- modèle rhénan (Allemagne, Autriche, Suisse, Belgique, Pays-Bas) : les organisations sont fortes et institutionnalisées, c'est-à-dire qu'elles font partie de l'appareil d'État. L'État et le tiers secteur défendent souvent les mêmes causes et son financement est quasi-public. La concurrence entre catholiques et protestants a favorisé le développement du secteur non lucratif.

- modèle anglo-saxon (UK, Irlande) : L'action volontaire est préférée à l'action gouvernementale. Le tiers secteur vient compenser les absences et manques de l'État Providence. On note une importance symbolique du bénévolat due à une longue tradition individualiste et puritaine (initiatives privées charitables), et à la méfiance vis-à-vis de l'État. Les financements publics sont contractuels, les dons et recettes privées importants. On peut expliquer ce positionnement du tiers secteur par un État Providence faible, le

fait que le bénévolat intervient de façon précoce dans la socialisation de l'individu (il est valorisé par le système scolaire), l'importance des convictions religieuses et de la communauté.

- modèle scandinave (Suède, Norvège, Finlande, Danemark) : organisations récentes et légères fédérées par champ d'intervention. Le tiers secteur ne tient pas un rôle de fournisseur de services étant donné que l'État Providence est important. Il a plutôt un rôle d'expression des aspirations politiques et sociales. Les associations œuvrent surtout pour leurs membres et non pour la collectivité. Faible financement public, prédominance des dons et financements privés.

- modèle méditerranéen (Italie, Espagne, Portugal) : présence plus faible du tiers secteur (récent). Ce sont surtout des organisations professionnelles, du type coopératives. Il existe une forte entraide informelle (famille, paroisse), ce qui explique que le secteur associatif est peu développé.

La France semble plus proche du modèle rhénan mais E. Archambault considère qu'il s'agit d'un modèle hybride : secteur récent comprenant beaucoup de coopératives (méditerranéen), poids important de l'État Providence et principe de subsidiarité inversé (scandinave), financement public important (rhénan), partenariats multiples entre les associations et les collectivités locales (anglo-saxon).

Il existe en France deux visions de l'engagement volontaire dans l'association : la vision républicaine (la solidarité représente un lien social démocratique ; l'association est faite pour lutter contre l'individualisme concurrentiel et l'étatisme autoritaire, en promouvant une solidarité entre les hommes) et la notion de dette sociale vis-à-vis des générations passées (base des assurances mutuelles). Ces deux visions impliquent que le tiers secteur a obtenu des subventions et a été progressivement financé par l'État.

Conclusion

Ces approches sont très descriptives mais permettent de mettre en lumière le poids de l'histoire et des institutions dans la formation des organisations à but non lucratif. Elles peuvent donc compléter les approches plus théoriques de la partie précédente et expliquer certaines anomalies. Par exemple, en France et en Allemagne, le tiers secteur est plus fort que dans les prévisions théoriques (échec de l'État et du marché). En fait, dans ces 2 pays, l'État est intervenu pour mettre en place des partenariats et développer l'action du tiers secteur dans les services sociaux.

Chapitre 3

Relations avec les autres secteurs

3.1 Budget des associations

→ voir V. Tchernonog, 2001 [24]

Les ressources d'origine publique (subventions et achats de prestations) représentent 54% des ressources budgétaires des associations. L'importance de ce mode de financement diffère selon les secteurs : trois secteurs d'activité - action sociale, culture et éducation - fonctionnent avec des ressources publiques majoritaires dans leur budget. Il augmente aussi avec la taille des associations et diffère selon qu'elles emploient ou non des salariés (1 650 000 personnes, soit un peu moins d'1 million ETP) : les associations dont le budget annuel de fonctionnement est supérieur à 150 000 euros (5% des associations) concentrent 88% des subventions publiques[1].

Le financement public est également structuré en fonction du niveau et de la taille du pourvoyeur. Ainsi, les communes financent toutes les associations mais ont une préférence pour la culture, les loisirs et les sports, le conseil général finance plutôt des associations d'action sociale de grande taille, tandis que la région et l'Europe financent principalement les associations d'éducation et de formation.

Les financements privés représentent 46% des ressources budgétaires des

[1]Notons dès à présent que les grandes associations qui reçoivent un financement public important ont souvent les mêmes préoccupations que les pouvoirs publics (chômage, insécurité...) et ont été créées dans les années 60/70.

associations. Les dons et le mécénat ont une part faible (5 à 10% du budget total), les cotisations des membres représentent en moyenne 10% (jusqu'à 37% pour les associations dont le budget est inférieur à 15 000 euros). Ce sont les revenus d'activités (plutôt tombolas et manifestations pour les associations sans salariés, vente de services pour les associations avec salariés) qui forment la plus grosse partie du financement privé (31,2% du budget total).

V. Tchernonog distingue 3 types associatifs qui diffèrent par leur logique d'action et leur fonctionnement.

- les associations orientées vers l'intérêt général et partenaires des pouvoirs publics (presque toutes les associations employeurs). On les trouve dans tous les secteurs sauf celui de l'action humanitaire. Elles concentrent une grande partie du financement public et des départements.

- les associations à forte implication citoyenne et à fort contenu militant (30% des associations). Elles s'appuient surtout sur le travail bénévole. Elles sont très structurées en réseaux, souvent internationaux. Leur principale source de financement vient des dons, des cotisations et de quelques recettes d'activité. La coordination d'expressions ou d'actions auprès des pouvoirs publics est importante.

- les petites associations de membres (56% des associations). Leur projet est orienté vers l'intérêt des membres (associations sportives, culturelles). Leur principale source de financement vient des cotisations et des recettes d'activités. Elles sont souvent jeunes, fonctionnent de manière spontanée, sans réseau. Leur poids économique est beaucoup moins important.

Tous les chiffres cités sont à relativiser dans la mesure où ils ne tiennent pas compte de la valeur monétaire du travail bénévole (716 000 ETP), des salariés mis à disposition des associations (et rémunérés par d'autres organismes), d'avantages en nature (comme la mise à disposition de locaux). En 1995, la part des ressources venant respectivement du secteur public, des dons et du bénévolat, et des autres recettes privées était estimée à 57,8%, 7,5% et 34,6% sans le bénévolat, mais à 33,4%, 46,6% et 20% avec le bénévolat (voir Archambault 2001 [2]).

Le financement public des associations est donc très important. Pourtant, les théories étudiées ne justifie pas l'intervention de l'État dans l'économie sociale. Nous chercherons dans la section suivante comment expliquer ce partenariat.

Rappelons que le financement public peut prendre deux formes correspondant à deux logiques différentes : une logique de subvention ou une logique

d'achat de prestations (avec éventuellement mise en concurrence avec le secteur marchand). Dans la structure de financement, la part des contrats (achat de prestations auprès des associations) a tendance à augmenter. La logique contractuelle permet de pousser les organisations à une plus grande efficacité et de maintenir une surveillance de leurs activités. Elle peut par contre accroître le risque d'instrumentalisation et entraîner les associations dans une logique de précarité (voir [16]).

3.2 Partenariat avec les pouvoirs publics

3.2.1 Retour sur les services de proximité

Créer des emplois résidents

En développant les services de proximité, les pouvoirs publics cherchent à créer des emplois résidents, *i.e.* à l'intérieur des frontières françaises. Après l'échec de la relance économique de 1981, les pouvoirs publics devaient répondre à un double problème : créer des emplois, mais des emplois "économes en importation". Les services de proximité répondent à ce double objectif. Ils sont un moyen de restaurer la notion de circuit économique, c'est-à-dire pratiquer une politique de relance sans subir les fuites dues à l'ouverture du système économique français, tout en répondant à la demande d'une plus grande qualité de vie.

On retrouve l'optique d'une politique de relance keynésienne car les fonds engagés pour développer les services de proximité augmentent l'emploi résident, donc accroîssent les revenus distribués, ce qui entraîne une hausse potentielle de la consommation. La compétitivité du pays n'est pas engagée puisqu'il n'y a pas d'impact sur les gains de productivité. Par ailleurs, sa réussite sera facilitée par le fait que ce développement répond à des attentes sociales.

Créer du lien social

Nous avons déjà noté que les services de proximité peuvent avoir une dimension collective, qui justifie l'intervention des pouvoirs publics dans leur développement. Ces activités produisent de fortes externalités positives. Par exemple, une association de quartier ayant une activité de restauration offre des services individuels mais crée aussi du lien et de la cohésion sociale. Ceci

est d'autant plus vrai quand les services sont produits par une organisation du tiers secteur car les individus se trouvent pris dans un groupe et participent à la définition ou à la production de l'activité. Il s'agit d'un engagement volontaire des personnes sur des projets qui leur tiennent à cœur. La solidarité n'est donc plus abstraite et institutionnelle.

Ainsi, en plus des biens et services fournis, l'économie sociale contribue à l'établissement d'un capital social au sens de Putnam ([22]), qui légitime les spécificités fiscales du tiers secteur. Ces privilèges sont parfois vus comme une rémunération des services que ses activités apportent à la société.

3.2.2 Intérêt général

Les organisations à but non lucratif entrent dans la défense de l'intérêt général et aident à sa définition.
Willard [26] développe l'idée que l'État, en plus de ses fonctions régaliennes (justice, défense), est gérant des fonds publics et est chargé de produire des services collectifs liés à la notion d'intérêt général. Le problème est qu'il n'existe pas de définition précise de l'intérêt général, ni sur un plan juridique, ni sur un plan économique[2]. L'État ne peut la fixer par avance car elle correspond aux nécessités du moment. Le développement concret de l'intérêt général passe par un processus itératif de négociations-compromis. En temps normal, le système décisionnel adapté permettant d'apprécier l'objectif d'intérêt général est le processus électif. En période de crise, ce sont les mouvements sociaux qui sont révélateurs. Mais il est plus efficace, pour être prises en compte dans l'objectif d'intérêt général, que les revendications passent par un moyen organisé. C'est pourquoi l'État a besoin d'organisations intermédiaires (syndicats, associations, etc.) entre lui et les citoyens pour lui faire connaître les attentes sociales de la population.

Cette thèse rejoint celle de Monnier et Thiry [21] qui voient l'intérêt général comme un construit sociétal. La notion d'intérêt général se construit de façon plurielle, c'est-à-dire que chaque communauté a une manière particulière de la prendre en compte et de la définir. Il faut donc que l'État trouve un moyen de l'identifier et de la spécifier. Pour Monnier [20], il existe même une architecture de prise en compte de l'intérêt général : plusieurs types d'organisations coexistent et concourrent, chacune à leur manière, à la re-

[2]Willard préfère d'ailleurs employer le terme "public benefit" (choses faites dans l'intérêt du public) qui ne possède pas de définition a priori.

cherche de l'intérêt général. L'enjeu de l'État consiste alors à les reconnaître, les aider, et à les intégrer dans les politiques publiques.

La contribution de l'action associative à l'intérêt général est prise en compte par la loi fiscale : Il existe des réductions d'impôts pour ceux dui réalisent des dons à des organismes d'intérêt général. Une association peut être exonérée d'impôts commerciaux lorsque son mode de gestion est non lucratif au sens fiscal (voir fin de la Section 3.3.1).

3.2.3 Complémentarité

L'État a traditionnellement fonction de fournir des biens publics. Il peut le faire en étant lui-même producteur ou en finançant des organismes producteurs. Or il préfère la seconde option. Les coûts de production sont parfois moins élevés lorsque la production est assurée par des associations : celles-ci n'ont pas à respecter les barèmes de la fonction publique et peuvent recourir à du travail bénévole. Pour cette raison, les pouvoirs publics peuvent être enclins à déléguer et à financer en partie la production de biens (quasi-) collectifs aux associations. On peut donc penser que les associations ont pris le relais de l'État.

Salamon [23] inverse cette thèse. Les associations étaient présentes sur ces secteurs bien avant l'État. Elles présentent une plus grande capacité d'adaptation et une plus grande souplesse que les pouvoirs publics, ce qui les rend plus aptes à révéler les besoins. De plus, les organisations à but non lucratif sont plus efficaces pour produire des biens collectifs car il existe une solidarité effective entre les membres alors que la solidarité mise en oeuvre par l'État est abstraite. Ainsi, pour Salamon, **ce ne sont pas les associations qui répondent à l'échec de l'État mais le contraire**. Les échecs du secteur à but non lucratif sont dus à 4 raisons.

- l'insuffisance philanthropique : il peut exister un manque de ressources pour les associations qui produisent des biens collectifs. La taxation est plus rémunératrice et assure la stabilité des revenus.

- l'amateurisme philanthropique : certains biens et services demandent des compétences particulières pour être produits. L'État peut assurer la formation et la professionnalisation de certaines activités.

- le particularisme philanthropique : lorsque la solution à des problèmes rencontrés par l'ensemble de la population n'est accessible que pour un groupe. L'intervention de l'État permet une égalité de traitement.

- le paternalisme philanthropique : si certains membres s'accaparent le pouvoir et dirigent l'association selon leurs préférences. Le financement par les pouvoirs publics implique un meilleur contrôle et une plus grande transparence de l'information.

L'État et les associations sont donc complémentaires : les associations sont plus aptes à révéler les demandes nouvelles et à répondre à une demande hétérogène en construisant une offre personnalisée. D'autre part, étant donné l'appareil administratif et la légitimité accordée aux pouvoirs publics, ceux-ci ont la possibilité de lever des fonds importants, permettant d'assurer une certaine égalité d'accès aux services et de professionnaliser les filières.

3.2.4 Charte d'engagements réciproques entre l'État et les associations

La signature[3] en 2001 (à l'occasion du centenaire de la Loi 1901) de la charte d'engagements réciproques entre l'État et les associations ([9]) constitue une étape importante en France dans la reconnaissance de la pluralité des formes économiques. Elle relève d'un désir d'établir un nouveau mode de relations utilisant pleinement les complémentarités de l'État et des acteurs de l'économie solidaire.
La charte comprend un préambule (I) qui en explique le but et les enjeux, une partie intitulée "Principes partagés" (II) qui définit le socle de valeurs communes sur lesquelles l'État et les associations s'appuient pour conclure ce nouveau contrat partenarial, les engagements de l'État envers le monde associatif (III), les engagements des associations (IV), des modalités de suivi et d'évaluation de la Charte (V). Nous allons voir que les points évoqués précédemment y sont tous mentionnés plus ou moins explicitement.

La charte délimite des légitimités respectives à l'expression et à la définition de l'**intérêt général** aujourd'hui. *"L'État, garant de l'intérêt général et responsable de la conduite des politiques publiques, fonde sa légitimité sur la démocratie représentative. Les associations apportent en toute indépendance leur contribution à l'intérêt général"*, et *"fondent leur légitimité sur la participation libre, active et bénévole des citoyens à un projet commun"* (cf. II). L'État respecte en particulier la fonction critique des associations : il

[3]La Charte a été contresignée par les membres du Gouvernement en charge de la vie associative et par les présidents des coordinations membres de la CPCA (Conférence Permanente des Coordinations Associatives, http ://cpca.asso.fr/).

reconnaît leur rôle d'alerte et d'interpellation, leur contribution à l'intérêt général (cf. I et aussi 4.5). Voir aussi le paragraphe 4 du I.

Le rôle économique de la vie associative dans notre pays est également reconnu et légitimé, en même temps que la manière spécifique dont il remplit ce rôle, c'est-à-dire en promouvant des valeurs de solidarité, *"afin que l'économie de marché ne dégénère pas en société de marché"* (cf. I).

L'État peut lever une grande partie des obstacles rencontrés par les associations en fournissant un cadre légal et fiscal facilitant le développement de l'économie sociale (**complémentarité**, voir 2.1, III), et notamment garantir un environnement institutionnel favorable pour l'obtention de crédits (**insuffisance philanthropique**, voir 3.3), l'accès à certains marchés, à la formation (**amateurisme philanthropique**, voir 3.1).

Les associations s'engagent à (cf. 4.1) *"Définir et conduire des projets à partir de l'expression des besoins des adhérents ou des attentes des bénéficiaires, en prenant notamment en compte les revendications civiques, sociales et culturelles, la promotion et l'éducation des personnes, la qualité des "services relationnels" plus que la finalité économique."* (cf. **paternalisme philanthropique**) Voir aussi fin 2.3 *"il incombe aux instances associatives de veiller au respect du caractère démocratique de leur fonctionnement"* et début du IV.

L'État et les associations s'engagent conjointement à (cf. 2.3) *"faire respecter le principe de non-discrimination des personnes dans l'engagement associatif"*, et à *"ouvrir la citoyenneté au plus grand nombre"* (**particularisme philanthropique**).

Nous avons vu que l'État et les associations étaient complémentaires et participaient ensemble à la recherche de l'intérêt général. Mais il arrive que ce partenariat pose des problèmes d'instrumentalisation (voir Section 3.4.1). La charte rappelle l'importance du respect de l'autonomie de l'association partenaire d'une autorité publique. Voir paragraphe 2 du I, début II, début III *"Respectant l'indépendance des associations"*.

3.3 Relation avec le secteur marchand

3.3.1 Concurrence avec le secteur marchand

Dans un rapport récent (2002, [19]), le Medef[4] réclame la suppression de tous les *"privilèges"* dont bénéficient les entreprises de *"l'économie dite sociale"* afin de rétablir l'égalité *"entre l'ensemble des acteurs du marché"*. L'égalité, pour le Medef, passe d'abord par la suppression ou la marginalisation des interventions des pouvoirs publics. Tout ce qui donne lieu à des échanges doit être soumis à la loi du marché. La concurrence étant un *"facteur majeur de la croissance"*, il lui semble que *"la mise en place de nouvelles règles du jeu s'impose pour le bénéfice des consommateurs et de l'économie française"* (p. 3). Quelles sont-elles ?

- *"Intégrer le secteur social dans le marché concurrentiel"* (principe 3, p. 57). Pour le Medef, toute économie est sociale dans la mesure où entrent dans la production d'un bien la cohésion sociale, la coopération, la créativité, la formation et où en découlent l'emploi, le développement local, le développement durable et la qualité de vie. Aussi, *"l'entreprise, comme tout lieu de vie communautaire, crée du lien social"* (p. 30). Cette qualité n'est pas caractéristique de l'économie sociale. Le Medef dénonce de plus certains comportements de la part des organisations de l'économie sociale qui se sont fortement éloignés des principes fondateurs.

- *"Solvabiliser la demande en matière d'action sociale, plutôt que de subventionner l'offre"* (principe 4, p. 57), car cela laisse aux citoyens la liberté de choix du prestataire.

- *"Donner au secteur caritatif les moyens de son développement"* (principe 5, p. 58), par exemple en modifiant la fiscalité relative aux dons, en simplifiant la procédure de reconnaissance d'utilité publique[5]. L'idée du Medef est encore de laisser le choix aux individus : ce n'est pas l'État qui choisit les associations

[4]Mouvement des Entreprises de France, http ://www.medef.fr

[5]La reconnaissance d'utilité publique concerne les associations dont la mission d'intérêt général ou d'utilité publique s'étend aux domaines philanthropique, social, sanitaire, éducatif, scientifique, culturel ou concerne la qualité de la vie, l'environnement, la défense des sites et des monuments, la solidarité internationale. La reconnaissance d'utilité publique est accordée par décret en Conseil d'État. Les conditions d'obtention sont strictes : pratique d'au moins trois ans comme association déclarée, fourniture des comptes pendant cette période, intervention sur un plan national et adhésion d'au moins 200 membres. Ces associations doivent adopter des statuts types imposés par le Conseil d'État. L'avantage principal est qu'elles peuvent alors recevoir des donations et des legs après autorisation.

qu'il va aider par ses subventions, mais les citoyens qui choisissent celles qu'ils souhaitent aider par leurs dons et l'aide complémentaire de l'État.

Cette attaque sur les valeurs et les dérives éventuelles de l'économie sociale vous semble-t-elle justifiée ? À quoi sont dues les éventuelles dérives ? Les entreprises de l'économie sociales sont-elles les seules à profiter d'aides de l'État ? Qu'implique l'acceptation de ces aides ? Quels sont les avantages de la solvabilisation de la demande par rapport aux subventions de l'offre ? Est-elle toujours pratiquable ? Le droit de la concurrence déjà mis en place n'est-il pas suffisant ?

Jusqu'en 2001, l'article 53 du code des marchés publics réservait un quart de la commande publique (*quart réservataire*) à certaines formes d'entreprises (SCOP, coopératives d'artisans, etc.). Cela a été considéré comme contraire au droit de la concurrence et remplacé par un "droit de préférence".

Une association peut être exonérée d'impôts commerciaux lorsque son mode de gestion est non lucratif au sens fiscal. Lorsque elle est en concurrence avec des entreprises privées classiques, on regarde si elle se distingue sur 4 points (*règle des Quatre P* : Produit, Public, Prix, Publicité). Le produit est-il comparable à ceux proposés par un opérateur lucratif ? Quelle est la situation économique et sociale des bénéficiaires ? Les prix sont ils inférieurs à ceux du marché ou fonction de la situation des bénéficiaires ? La pratique de la publicité se limite-t-elle à des opérations de communication ?

3.3.2 La politique de concurrence européenne

La politique de concurrence européenne (voir [11]) s'appuie sur plusieurs principes affirmés par les instances de justice européenne.

- Il y a distinction entre activité économique et activité sociale. L'activité économique relève de l'intérêt particulier et donc des règles de la concurrence, tandis que l'activité sociale relève de l'intérêt général et donc échappe à ces règles.

- La primauté de la nature de l'activité sur celle de l'opérateur. On ne tient pas compte, pour établir le caractère concurrent ou non d'une activité, du statut juridique, des principes et valeurs de l'opérateur.

- Toute activité économique pouvant être développée par des opérateurs capitalistes est forcément de nature commerciale quelque soit le public et le mode de fixation des prix.

Il y a donc négation totale des spécificités du tiers secteur. Seule la prise en charge des missions du service public (traitement des personnes les plus marginalisées) profite d'une attention spécifique. L'article 86.2 du traité instituant la Communauté européenne stipule que les règles de la concurrence s'appliquent *"aux entreprises chargées de la gestion de services d'intérêt économique général [...] dans les limites où l'application de ces règles ne fait pas échec à l'accomplissement [...] de la mission particulière qui leur a été impartie"*. On peut penser que cela laisse une certaine souplesse d'interprétation permettant de tenir compte de la particularité de l'économie sociale ou au contraire que cela entraîne une insécurité juridique.

La concurrence peut pousser certaines organisations à sélectionner les activités les plus rentables (ou présentant de faibles risques) et à laisser tomber les autres (éventuellement prises en charge par l'État ou d'autres organisations dont le financement serait essentiellement public et qui courraient alors le risque d'être instrumentalisées). Il y a donc un danger d'écrémage, de fin de la mutualisation des risques.

3.4 Risques

3.4.1 Les risques d'isomorphisme institutionnel

Au départ, les entreprises de l'économie sociale ont une organisation du travail légère, mais celle-ci s'autonomise et peut dominer l'association lorsque l'activité se développe de façon importante[6]. Si une organisation d'économie sociale est mise en concurrence avec des organismes privés marchands, il peut alors se produire un phénomène d'isomorphisme institutionnel[7], qui l'amène à se comporter comme eux (par exemple, sélectionner les activités les plus rentables, sélectionner les risques, dépenser en publicité). Lorsque ses ressources sont trop dépendantes des financements publics, il y a aussi un risque d'instrumentalisation par l'État (voir [16]).

Enjolras ([14], p. 74) distingue trois sources d'isomorphisme institutionnel pour les organisations du tiers secteur.

[6]Ce phénomène n'est pas spécifique aux entreprises de l'économie sociale et se vérifie aussi dans les entreprises privées classiques (cf. théorie de la bureaucratie).

[7] *"processus contraignant qui force une unité dans une population à ressembler aux autres unités de cette population qui font face au même ensemble de conditions environnementales"* Di Maggio et Powell, 1983 [12].

- l'isomorphisme normatif, dû à la professionnalisation (besoin de reconnaissance, par exemple par des diplômes).

- l'isomorphisme mimétique : face à l'incertitude, il est plus facile d'avoir des réponses standardisées car la recherche par essais-erreurs a un coût important.

- l'isomorphisme coercitif, dû à l'État en tant que financeur (l'État fixe des objectifs et impose de se plier à ses exigences) et en tant que régulateur (l'État édicte des normes par souci de sécurité, de respect de l'équité, etc.). Cela oblige donc les organisations de l'économie sociale à se conformer à un modèle, ce qui leur enlève une part de spontanéité.

L'isomorphisme institutionnel résulte de l'enchaînement suivant. Une association est créée afin de répondre à une demande sociale identifiée par des "militants". Elle connaît alors une phase de professionnalisation et se trouve confrontée aux mêmes nécessités de gestion saine et de meilleure productivité que les entreprises classiques. Cela la conduit à mettre en œuvre diverses méthodes pour augmenter et stabiliser ses ressources, et en particulier à rechercher les excédents (par exemple pour constituter un fonds de roulement) ou à soumettre le projet associatif aux exigences des politiques publiques. On peut donc identifier deux facteurs favorisant l'institutionnalisation : la nature et la somme de travail à mobiliser pour réaliser ce projet, la nature des relations entre le projet associatif et la société globale.

Draperi ([13], p. 21) divise les organisations de l'économie sociale en trois groupes.

- l'économie sociale de rencontres : l'activité de ces organisations est un prétexte pour la rencontre de personnes (ex : petites associations sportives et culturelles). Elle n'a pas vocation à s'institutionnaliser car elle n'a pas la volonté de s'étendre et réguler la société.

- l'économie sociale instituante (l'association domine l'organisation) qui peut être subdivisée en 2 catégories : l'économie sociale contestataire dont le projet s'oppose à l'État et au marché et qui ne présente pas de risque d'institutionnalisation (ex : systèmes d'échanges locaux) mais plutôt le risque de disparaître ; l'économie sociale attestataire dont le projet rejoint les politiques publiques ou qui se situe sur des marchés plus ou moins concurrentiels. Ce deuxième type d'organisation présente un fort risque d'institutionnalisation, qui est d'autant plus grand que le nombre de subventions par les pouvoirs publics décroît au profit des contrats.

- l'économie sociale instituée (l'organisation prend le pas sur le projet collec-

tif) : elles peuvent avoir un comportement similaire aux entreprises classiques ou à l'administration. Elles sont partagées entre les impératifs du marché et leur projet fondateur. Cette banalisation peut aussi venir du fait que l'État s'est approprié leur projet.

3.4.2 Comment réagir face à ces risques ?

Les associations sont-elles inexorablement vouées à perdre leur âme en se développant ? Les acteurs de l'économie sociale reconnaissent l'existence de dérives par rapport aux principes fondateurs de la part de certaines organisations ainsi qu'un risque important d'instrumentalisation par l'État. Les associations doivent-elles alors s'autolimiter ? Si non, comment lutter contre ces dérèglements ?

Pour Enjolras ([14]), *"la capacité de résistance des associations résulte de leur habilité à maintenir ce qui fait leur originalité : constituer un lieu où l'activité communicationnelle demeure le principe actif de l'organisation"*. Elles doivent donc s'appuyer sur leur dimension démocratique et solidaire.

Il est important pour l'économie sociale que ses spécificités soient reconnues[8], pas seulement pour avoir des subventions mais aussi parce que l'État doit être souple dans sa façon d'évaluer les résultats de ses activités. En effet, poser des critères stricts entraînerait une uniformisation des comportements. De plus, il est particulièrement difficile de calculer le halo sociétal créé par les organisations du tiers secteur. Comment par exemple évaluer les effets induits des coopératives sur l'espace rural ? Comment apprécier en pratique le "degré de solidarité" dans l'activité d'une organisation ? Même si les entreprises de l'économie sociale visent rarement le bien de la collectivité toute entière, il faut reconnaître qu'elles contribuent partiellement au bien-être de la société.

Jean-Louis Laville adopte une perspective d'économie plurielle[9]. D'après

[8]La reconnaissance et la valorisation des spécificités du tiers secteur est d'ailleurs un des buts de la charte d'engagements réciproques entre l'État et les associations (section 3.2.4).

[9]On parle d'économie plurielle lorsqu'il y a coexistence entre trois économies qui ne reposent pas sur les mêmes types d'échanges : l'économie de marché ou marchande gère les besoins solvables, l'économie locale ou non marchande répond à des missions relevant du service public (éducation, santé, aide aux personnes...), et l'économie non monétaire relève du don, du troc, des solidarités de proximité.

lui, le tiers secteur est au confluent de ces trois pôles, sa principale caractéristique étant sa capacité à hybrider les ressources.

C'est la coexistence des trois types de ressources (ressources marchandes, subventions et ressources non monétaires) qui permet de garder l'indépendance de l'organisation. Chacune permet de neutraliser les effets pervers des deux autres : égoïsme pour l'échange marchand, bureaucratie abstraite pour la redistribution, favoritisme pour la réciprocité. Les recettes privées permettent de compenser la dépendance aux subventions publiques. Les subventions publiques permettent de maintenir l'égalité entre les membres. Les ressources non-monétaires permettent de maintenir l'indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics, mais surtout de personnaliser le service et de défendre la raison d'être de l'organisation, c'est-à-dire les buts autres que la maximisation du profit.

La présence d'un bénévolat important est en tout cas un élément essentiel puisque l'organisation s'en tire économiquement grâce à lui et qu'il permet de renforcer la place du projet relativement à l'organisation.

De même, la participation des usagers potentiels au pouvoir interne est primordiale, afin que le "but social" reste bien dirigé vers le public visé par l'organisation.

Bibliographie

[1] L'économie sociale de A à Z. *Alternatives Économiques*, Hors-Série 22, Janvier 2006.

[2] É. Archambault. Y a-t-il un modèle européen du secteur sans but lucratif ? *RECMA* 282, pp. 64–83, 2001.

[3] A. Ben-Ner et T. Van Hoomissen. Nonprofit Organizations in the Mixed Economy : A Demand and Supply Analysis. *Annales de l'économie publique*, Vol 62, n°4, pp. 519–551, 1991.

[4] E. Bidet. L'économie sociale : un secteur d'avenir ? *Problèmes politiques et sociaux*, n°798, 27 février 1998, La documentation française.

[5] G. Cette, P. Héritier et V. Singer. Services de proximité et nouvelle croissance. *RECMA* 262, pp. 24–33, 1996.

[6] Comité national de liaison des activités mutualistes, coopératives et associatives (CNLAMCA). Charte de l'économie sociale, 1995. (Disponible sur www.ceges.org/docu_cadre.php)

[7] Commission Européenne. Les initiatives locales de développement et d'emploi. Enquête dans l'Union Européenne, document de travail des services de la Commission, Bruxelles, 1995.

[8] Conférence européenne permanente des coopératives, mutualités, associations et fondations. Charte européenne de l'économie sociale, 2001. (www.cepcmaf.org/word_folder/CES_FR.doc)

[9] Conférence permanente des coordinations associatives Charte d'engagements réciproques entre l'État et les associations, 2001. (http ://cpca.asso.fr/docs/chartefin.doc)

[10] Conseil Wallon de l'Économie Sociale. Rapport à l'Exécutif Régional Wallon sur le secteur de l'Économie Sociale, Namur, 1990.

[11] D. Demoustier. Économie sociale et construction européenne. Rapports au marché et à la concurrence. *RECMA* 261, pp. 16–24, 1996.

[12] Di Maggio et Powell. The iron Cage Revisited : Institutional isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, Vol 48, pp. 147–160, April 1983.

[13] J.-F. Draperi. L'Économie sociale, un ensemble d'entreprises aux formes infiniment variées. *RECMA* 268, pp. 10–23, 1998.

[14] B. Enjolras. Associations et isomorphisme institutionnel. *RECMA* 261, pp. 68–76, 1996.

[15] A. Girard et C. Neuschwander. Les familles de l'économie sociale. *L'économie sociale : un secteur d'avenir ?*, pp. 14–20, février 1998.

[16] F. Guimont. L'obligatoire adhésion aux politiques publiques. *Le Monde Initiatives*, Janvier 2003.

[17] H. Hansmann. Economic Theories of Nonprofit Organization. *The Nonprofit Sector, A Research Handbook*, Walter W. Powell (eds), Yale University Press, London, 1987.

[18] E. James. Economic Theories of the Non-profit Sector : A comparative perspective. *The Third Sector. Comparative Studies of Non-profit Organizations*, Anheier, Seibel (eds), De Gruyter, Berlin, New York, pp. 21–30, 1990.

[19] Medef. Concurrence : Marché unique, acteurs pluriels. Pour de nouvelles règles du jeu. Rapport du MEDEF, mai 2002. (www.medef.fr/medias/upload/506_FICHIER.pdf)

[20] L. Monnier. Périmètres de Solidarité et Recherche de l'Intérêt Général, *Économie et Solidarités*, 32, 1-2, pp. 180–192, 2001.

[21] L. Monnier et B. Thiry. *Mutations structurelles et intérêt général.* De Boeck Université, 1997.

[22] R. Putnam. *Bowling alone. The collapse and revival of american community*, Simon and Schuster, 2000.

[23] L.M. Salamon. Partners in Public Service : The Scope and Theory of Government-Nonprofit Relations. *The Nonprofit Sector, A Research Handbook*, Walter W. Powell eds, Yale University Press, London, pp. 99–118, 1987.

[24] V. Tchernonog. Ressources, financements publics et logiques d'action des associations. *RECMA* 282, pp. 42–63, novembre 2001.

[25] B. Weisbrod. *The nonprofit Economy*, Harvard University Press, Cambridge, Massachussetts, 1991.

[26] J.C. Willard. L'Économie Sociale face à l'État et au Marché : interrogations sur quelques mots-clés. *RECMA* 257, pp. 43–58, 1995.

[27] D.R. Young. Entrepreneurship and the behavior of non-profit organizations : elements of a theory. *Non-profit Firms in a Three-sector Economy* White (ed), Urban Institute, Washington DC, 1981.